



بوت کمپ عاملین تغییر

با توجه به شیوه برگزاری این دوره و ظرفیت محدود آن، تمایل داریم پیش از آغاز، شناخت دقیق تری از سطح دانش و آمادگی شرکت کنندگان داشته باشیم تا بتوانیم همراهی مؤثرتری در مسیر یادگیری ارائه دهیم. به همین منظور، تمرین اختیاری زیر طراحی شده است. ارسال این تمرین الزامی نیست، اما در صورت ارسال، به عنوان یک امتیاز مثبت در فرآیند پذیرش در نظر گرفته خواهد شد.

مقدمه

شرکت فناوری اطلاعات آریانا یک شرکت نرم افزاری با سابقه در ایران است که در حوزه ارائه راهکارهای سازمانی فعالیت می کند. این شرکت در دو دهه گذشته رشد چشم گیری داشته و توانسته است به یکی از بازیگران اصلی بازار نرم افزارهای سازمانی تبدیل شود. محصولات آریانا عمدتاً برای شرکت های متوسط و بزرگ طراحی شده اند و شامل راهکارهایی برای مدیریت منابع سازمانی (ERP)، اتوماسیون اداری، سیستم های مالی و حسابداری و پلتفرم های هوش تجاری (BI) هستند.

موقعیت فعلی شرکت آریانا

سهام بازار: در اوج فعالیت، آریانا حدود ۴۵٪ از بازار نرم افزارهای سازمانی را در اختیار داشت. اما در سال های اخیر این رقم به ۳۰٪ کاهش یافته است.

رقبا: رقبا: جدید با ارائه راهکارهای ابری و مبتنی بر هوش مصنوعی سهم بازار را از آریانا گرفته اند. مشتریان: اکثر مشتریان آریانا سازمان های بزرگ دولتی و خصوصی هستند که به دنبال نرم افزارهای یکپارچه و قابل اعتماد می باشند.

مشکلات داخلی: افزایش هزینه های عملیاتی، کاهش انگیزه کارکنان و نارضایتی مشتریان باعث شده که شرکت نتواند سودآوری خود را حفظ کند.

چالش های مالی: حاشیه سود خالص شرکت در دو سال اخیر از ۲۰٪ به ۱۰٪ کاهش یافته است که نشان دهنده افزایش هزینه ها و کاهش بهره وری است.

داده ها و چالش های فعلی شرکت آریانا

چالش ۱: افزایش رقابت در بازار

- ورود شرکت های جدیدی که از مدل های کسب و کار SaaS (نرم افزار به عنوان سرویس) استفاده می کنند، باعث کاهش سهم بازار آریانا شده است.
- مشتریان به دنبال راهکارهایی هستند که هزینه پایین تر و انعطاف پذیری بیشتری داشته باشند.

چالش ۲: کاهش انگیزه کارکنان

- طبق نظرسنجی داخلی، ۶۰٪ از کارکنان از نبود فرصت های پیشرفت شغلی ناراضی هستند.
- بسیاری از نیروهای متخصص به شرکت های رقیب مهاجرت کرده اند.

چالش ۳: کاهش سودآوری و افزایش هزینه ها

- افزایش هزینه های عملیاتی بدون افزایش متناسب در درآمد، باعث کاهش سود خالص شرکت شده است.
- کاهش فروش به دلیل نارضایتی مشتریان، اثرات منفی بر درآمدزایی گذاشته است.

چالش ۴: ضعف در مدیریت تجربه مشتریان

- شکایات مشتریان درباره کندی در ارائه به روزرسانی ها و پشتیبانی ضعیف در حال افزایش است.
- بسیاری از مشتریان به دنبال جایگزین های بهتر در بازار هستند.

مسئولیت شما

شما به عنوان مدیر تحول یا مشاوره مدیریت به شرکت آریانا اضافه شده اید، باید برنامه ای برای بازگرداندن شرکت به مسیر رشد و بهبود ارائه دهید. تحلیل و پیشنهادات خود به سوال اول و یکی از سوالات انتخابی را حداکثر در ۵ اسلاید ارائه کنید که شامل موارد زیر باشد:

سوال اول: تحلیل وضعیت فعلی

ضمن تحلیل کلی شرایط فعلی شرکت، سه عامل کلیدی که منجر به کاهش سهم بازار و سودآوری شده اند را شناسایی کنید. ارزیابی و تحلیلی از تأثیر نارضایتی مشتریان و کارکنان بر عملکرد کلی شرکت ارائه دهید.

سوال انتخابی ۱: پیشنهاد راهکارهای بهبود

- ارائه دو راهکار عملی برای افزایش سهم بازار و رقابت پذیری.
- پیشنهاداتی برای بهبود رضایت مشتریان و کارکنان.

سوال انتخابی ۲: برنامه مالی مقدماتی

- برآورد هزینه های مرتبط با اجرای هر یک از راهکارهای پیشنهادی.
- تحلیل بازگشت سرمایه (ROI) مورد انتظار از هر راهکار.

نحوه ارزیابی:

گزارش های دریافتی بر اساس معیارهای زیر ارزیابی خواهند شد:

عمق و دقت تحلیل: توانایی درک و تشریح دقیق مشکلات.

خلاقیت در ارائه راهکارها: نوآوری و کارآمدی پیشنهادات واقع بینانه در برآورد هزینه ها.

وضوح و ساختار گزارش: سازمان دهی مناسب و شفافیت در ارائه مطالب.

دقت کنید:

- پاسخ های خود را لازم است در قالب یک فایل پاورپوینت و فرمت PDF و نهایتاً در ۵ اسلاید ارسال کنید که نام آن ترکیبی از نام و نام خانوادگی شما به طور مثال، Ali.Akbari باشد.

- هرچند جست و جوی فردی بخشی از مراحل حل مسئله است با این وجود نهایتاً ما در ارزیابی ها و بررسی پاسخ ها مبنای بر صداقت شما می گذاریم و فرض می کنیم به این موضوع واقف هستید که پاسخ غیرصادقانه شما، ما را در ارزیابی صحیح دچار گمراهی می کند و ممکن است وارد دوره ای شوید که متناسب با نیازتان نیست.

به امید دیدارتان هستیم